

**MINAT NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK DAN JASA  
PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. BANK  
RIAUEPRI SYARIAH CABANG BANGKINANG)**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Menyelesaikan study  
Pada Program DIII Perbankan Syariah  
Guna Untuk Memperoleh Gelar A.Md*



**Disusun Oleh:**

**LAM HENDRA**  
NIM 00826004711

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM  
RIAUEPRI-PEKANBARU**

**2011**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul **“Minat Nasabah Menggunakan Produk Dan Jasa Perbankan Syari’ah (Studi Kasus Pada PT. Bank Riaukepri Syari’ah Cabang Bangkinang)”** yang berrkedudukan di jalan M. Yamin SH, No. 29 Bangkinang. Adapun masalah yang diteliti adalah apa saja bentuk produk dan jasa perbankan syari’ah , dan bagaimana minat nasabah dalam menggunakan produk dan jasa perbankan syari’ah.

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian, dalam hal ini nasabah PT. Bank Riaukepri Syari’ah Cabang Bangkinang, dan Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari literatur dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Sedangkan teknik pengumpulan data adalah Observasi yaitu data dengan cara melakukan pengamatan langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara langsung tentang kegiatan-kegiatan yang akan diteliti. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pihak yang berkompeten dalam PT. Bank Riaukepri Syari’ah Cabang Bangkinang untuk memberikan data atau informasi yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti serta meliputi sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi dan data yang disediakan perusahaan.

Sedangkan dalam penulisan ini digunakan Metode Deduktif, yaitu uraian yang diambil dengan mengemuka kaedah-kaedah umum dianalisis dan diambil kesimpulan secara khusus. Deskripsi, yaitu mengungkapkan uraian yang diambil dengan apa adanya. Induktif, yaitu yang diambil dengan mengemukakan kaedah-kaedah khusus dianalisis dan diambil kesimpulan seecara khusus.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa produk dan jasa yang tersedia pada PT. Bank Riaukepri Syari’ah Cabang Bangkinang adalah tabungan sinar syari’ah, tabungan dhuha, pembiayaan iB aneka guna, valuta asing, dan rahn (gadai). Adapun minat nasabah menggunakan produk dan jasa perbankan syari’ah pada PT. Bank Riaukepri Syari’ah Cabang Bangkinang masih kurang, hanya pada produk tabungan saja yaitu Tabungan Sinar Syari’ah dan Tabungan Dhuha. Sementara pada jasa-jasa nasabah lebih banyak atau cenderung menggunakan Perbankan Konvensional.



## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah rabbil alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini. Dan shalawat beserta salam dan tidak lupa buat junjungan alam yakni Nabi Besar Muhammad SAW, yang diutus untuk menyempurnakan akhlak dan menutup risalah kenabian.

Penulisan laporan ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md), program D3 Perbankan Syariah, Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, dengan judul ***“Minat Nasabah Menggunakan Produk dan Jasa Perbankan Syari'ah (Studi Kasus Pada PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang)”***

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak kekurangan, karena keterbatasan pengetahuan dan informasi yang penulis miliki. Untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati menerima kritik dan saran dari berbagai pihak yang bersifat membangun.

Dalam penyelesaian penulisan Laporan Akhir ini, penulis mendapat bantuan, petunjuk dan bimbingan dari berbagai pihak, baik dalam bentuk materi perkuliahan, fasilitas maupun nasehat-nasehat.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. **Ayahanda Soehaimi** dan **Ibunda Razmizar** yang telah bersusah payah menyekolahkan penulis, sehingga penulis bisa menduduki perguruan tinggi seperti sekarang ini. Jasa dan pengorbanannya tidak dapat dibalas dengan apapun juga, hanya Allah lah yang dapat membalas semua jasa dan pengorbanannya.
2. Buat adik-adik dan kakanda dan orang-orang yang sangat penulis sayangi karena berkat dukungan merekalah penulis termotivasi untuk menyelesaikan laporan ini.
3. Yang terhormat dan terima kasih penulis ucapkan kepada **Bapak Rektor Prof. DR. M. Nazir** beserta Purek I, II, III yang telah menerima penulis pada Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau ini.
4. Dan juga terhormat dan terima kasih penulis ucapkan kepada **Dekan DR. Akbarizan** selaku Dekan Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum beserta pembantu Dekan I, II, III Universitas Negeri Islam Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Yang terhormat dan terima kasih kepada **Ibu Nurnasrina, SE, M.Si** selaku pembimbing penulis yang telah banyak memberikan bantuan dan arahan kepada penulis terutama dalam penulisan laporan ini.
6. Yang terhormat dan terima kasih kepada Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah **Bapak Nurwahid, M.Ag** dan juga Sekretaris Jurusan D3 Perbankan Syari'ah **Bapak Khairul Amri M.Ag** yang telah memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selama penulisan laporan ini.
7. Dan yang terhormat dan terima kasih **Bapak Fajar R. Febriansyah** selaku Pimpinan PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang, dan juga seluruh

karyawan dan karyawan yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada penulis.

8. Buat teman-teman yang sekuat dengan penulis yang telah memberi motivasi dan dukungan dalam hal pembuatan Laporan Akhir ini yakni : **Ajo Rozi, Ajo Al Fikri, Ocu Randi, Juragan Sukur, Sanak Emil** dan lain-lainnya.
9. Buat rekan-rekan seperjuangan dan sejurusan yang penulis sayangi dan kasihi.

Semua pihak yang telah membantu yang tidak penulis sebutkan satu-persatu namanya. Penulis mengharapkan semoga Laporan Akhir ini dapat memberikan sumbangan yang berarti dan bermanfaat kepada pihak yang membutuhkan untuk masa yang akan datang.

Akhirnya terima kasih atas segala yang telah diberikan kepada penulis semoga kebaikan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan pahala yang setimpal dari Allah SWT. Dan besar harapan penulis mudah-mudahan Laporan Akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya, amin yarabbal 'alamin.

Wassalam.

Pekanbaru, 20 Oktober 2011

Penulis

**LAM HENDRA**

## DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	4
C. Rumusan Masalah .....	4
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
E. Metode Penelitian .....	5
F. Sistematika Penulisan .....	8
BAB II GAMBARAN PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat dan Struktur Organisasi Perusahaan.....	9
B. Visi, Misi dan Filosofi Perusahaan.....	15
C. Produk-produk dan Layanan Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang.....	17
BAB III LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Minat .....	31
B. Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah .....	32
C. Jasa-jasa pada Bank Syariah.....	37
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Bentuk-produk dan Jasa Pada PT. Bank RiauKepri Syari'ah Bangkinang .....	38
B. Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk dan Jasa Pada PT.Bank RiauKepri Syari'ah Bangkinang.....	39
BAB V PENUTUP	

A. Kesimpulan .....	47
B. Saran .....	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



## DAFTAR TABEL

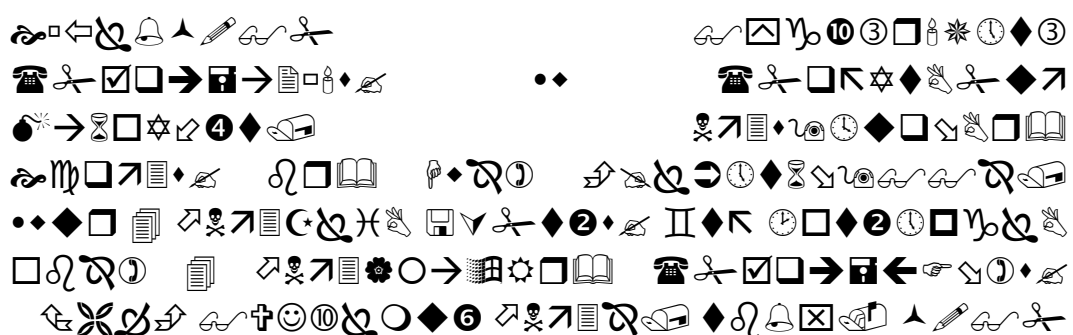
TABEL 1. Sumber informasi nasabah.....	40
TABEL 2. Lama nasabah bergabung pada bank syariah.....	41
TABEL 3. Produk dan jasa syariah sudah sesuai dengan keinginan anda .....	41
TABEL 4. Pihak bank tempat anda menabung pernah member tahu bahwa ada layanan syariah.....	42
TABEL 5. Apa jenis produk perbankan syariah yang sudah diketahui nasabah .....	43
TABEL 6. Jawaban responden tentang penggunaan produk dan jasa pada perbankan syariah .....	44
TABEL 7. Jasa perbankan syariah yang digunakan nasabah .....	45
TABEL 8. Pemahaman nasabah dengan istilah-istilah perbankan syariah .....	46

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan terdiri dari 2 (dua) jenis yaitu Perbankan Konvensional dan Perbankan Syariah. Secara historis perkembangan perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan dan kemajuan Perbankan Syariah Internasional. Serta perkembangan dinamika pemikiran dari para ulama, ahli ekonomi baik secara individu maupun institusi yang berpedoman pada ajaran agama Islam itu sendiri. Pesatnya perkembangan perbankan syariah ini karena bank syariah memiliki beberapa keistimewahan. Salah satu keistimewahan itu adalah melekat pada konsep berkonsentrasi pada kebersamaan, orientasi kebersamaan inilah yang menjadikan bank Islam mampu tampil sebagai alternatif pengganti sistem bunga yang selama ini diterapkan oleh bank konvensional yang selama ini hukumnya halal atau haram masih diragukan oleh masyarakat muslim.<sup>1</sup>



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu ; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

<sup>1</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2007) hlm 75.

Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

Di Indonesia Bank Syari'ah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan Negara-negara muslim lainnya, Perbankan Syari'ah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit bank syari'ah, maka pada tahun 2005, jumlah Bank Syari'ah di Indonesia telah bertambah menjadi 20 unit. Yaitu 3 bank umum syari'ah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.<sup>2</sup>

Berdasarkan data bank Indonesia, prospek perbankan syari'ah pada tahun 2005 diperkirakan cukup baik. Industry perbankan syari'ah diprediksi masih akan berkembang dengan tingkat pertumbuhan yang cukup tinggi. Jika pada posisi November 2004, volume usaha perbankan syari'ah telah mencapai 14,0 triliun rupiah, dengan tingkat pertumbuhan yang terjadi pada tahun 2004 sebesar 88,6%, volume usaha perbankan syari'ah diakhir tahun 2005 diperkirakan akan mencapai sekitar 24 triliun rupiah.

Sementara itu, riset yang dilakukan oleh *Karim Business Consulting* pada tahun 2005 menunjukkan bahwa total aset bank syariah di Indonesia diperkirakan akan lebih besar daripada apa yang diproyeksikan oleh bank Indonesia. Dengan menggunakan *KARIM Growth Model*, total aset Bank Syariah di Indonesia

---

<sup>2</sup> Ir. Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm 25, cet. 7.

diproyeksikan mencapai antara 1,92% sampai 2,31% dari industri perbankan nasional.

Perkembangan perbankan syariah ini tentunya juga harus didukung oleh sumber daya insani yang memadai, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Namun, realitas yang ada menunjukkan bahwa masih banyak sumber daya insani yang selama ini terlibat di institusi syariah tidak memiliki pengalaman akademis maupun praktisi dalam *Islamic Banking*. Tentunya kondisi ini cukup signifikan memengaruhi produktivitas dan profesionalisme perbankan syariah itu sendiri. Inilah yang memang harus mendapatkan perhatian dari kita semua, yakni mencetak sumber daya insani yang mampu mengamalkan ekonomi syariah di semua lini karena sistem yang baik tidak mungkin dapat berjalan bila tidak didukung oleh sumber daya insani yang baik pula.

Di dalam dunia perekonomian bank merupakan alat yang sangat vital, karena tanpa bank perekonomian tidak akan lancar. Bank Syariah didirikan untuk menciptakan kemaslahatan umat Islam, maka dalam prakteknya tidak boleh bertentangan dengan ajaran-ajaran Islam itu sendiri. Salah satu penyimpangan yang terdapat pada bank konvensional adalah sistem bunga. Karena sistem ini bertentangan dengan prinsip ajaran Islam. Menurut pendapat para ulama, sistem bunga inilah yang perlu dihapus. Penghapusan sistem bunga bank berarti melaksanakan Islamisasi perbankan.

Ada beberapa produk perbankan syari'ah yang tidak dikenal dalam perbankan konvensional seperti transaksi gadai, tabungan haji, dan transaksi lain sebagainya. Beberapa kalangan investor tertarik untuk menginvestasikan

modalnya keperbankan syariah untuk memenuhi kebutuhan akan dana bagi masyarakat.

Pada saat sekarang ini masyarakat telah banyak menggunakan produk dan jasa perbankan syariah khususnya di Bangkinang. Karena menggunakan produk dan jasa diperbankan syariah menguntungkan daripada menggunakan produk dan jasa dibank konvensional.

Dari latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan suatu penulisan bersifat ilmiah yang dituangkan kedalam suatu tulisan yang berbentuk tugas akhir dengan judul : “**Minat Nasabah Menggunakan Produk dan Jasa Perbankan Syari’ah ( Studi Kasus Pada PT. Riaukepri Syari’ah Bangkinang)**”.

## **B. Batasan Masalah**

Untuk lebih terarahnya pembahasan penelitian ini, maka penulis memfokuskan laporan ini pada **Minat Nasabah Menggunakan Produk Dan Jasa Perbankan Syari’ah ( Studi Kasus Pada PT. Bank Riaukepri Syari’ah Bangkinang.)**

## **C. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas, maka dapat di rumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apa saja bentuk-bentuk produk dan jasa yang ada pada PT. Bank Riaukepri Syari’ah Cabang Bangkinang.

2. Bagaimana minat nasabah dalam menggunakan jasa pada PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.

#### **D. Tujuan dan kegunaan penelitian**

##### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bentuk produk dan jasa yang ada pada PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.
2. Mengetahui bagaimana minat nasabah menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan pada PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.

##### **Kegunaan penelitian**

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada masyarakat tentang hal-hal yang berkaitan dengan perbankan syariah.
2. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program D.III Perbankan Syariah di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Untuk menambah wawasan penulis memahami produk-produk PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.
4. Menambah pengetahuan sebagai rujukan dan menambah khazanah pustaka.

#### **E. Metode Penelitian**

Sesuai dengan pokok permasalahan, maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), metode tersebut diterapkan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini bersifat lapangan yang mengambil lokasi di PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang yang beralamat di Jl. Prof. M. Yamin, SH. No. 29

### **2. Subjek dan Objek Penelitian**

Yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah nasabah PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang. Sedangkan objeknya adalah Minat Nasabah Menggunakan Produk Dan Jasa Perbankan Syari'ah PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.

### **3. Populasi dan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan nasabah pada PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang , oleh karena keterbatasan penulis maka diambil sampel 2 orang dari karyawan yang bertugas pada bagian Pembiayaan dan Customer Servis, sedangkan untuk nasabah yang berjumlah 950 orang diambil sampel sebanyak 50 orang. Mengingat keterbatasan waktu dan biaya serta jumlahnya, maka penulis menggunakan metode random sampling yaitu salah satu metode penarikan sampel yang dilakukan secara acak dan sederhana, setiap responden memiliki kemungkinan yang sama untuk dipilih sebagai responden.

### **4. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam yaitu:

1. Data primer, yaitu data yang diambil langsung dari wawancara karyawan dan hasil angket nasabah mengenai data-data yang berkaitan dengan

nasabah yang menabung di PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.

2. Data sekunder, yaitu yang diambil dari dokumen-dokumen, literatur yang berkaitan dengan penelitian ini

## **5. Metode Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data bagi peneliti ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Angket, yaitu penyuguhan beberapa pertanyaan pilihan ganda yang bersifat tertulis yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.
2. Wawancara, yaitu penulis menanyakan langsung kepada pihak karyawan PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang yang berkaitan dengan hal-hal yang menyangkut masalah penelitian ini.
3. Dokumentasi, yaitu penulis mengumpulkan dokumen-dokumen dari PT. Bank RiauKepri Syari'ah Cabang Bangkinang.

## **6. Metode Penulisan**

Dalam pembahasan ini penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Metode deduktif, yaitu mengemukakan persoalan-persoalan umum, kemudian diuraikan lalu diambil kesimpulan secara khusus.
2. Metode induktif, yaitu membahas masalah yang dimulai dari keterangan yang bersifat khusus, lalu diambil kesimpulan secara umum.
3. Metode deskriptif, yaitu menggambarkan dengan apa adanya dari fenomena-fenomena yang terjadi di lapangan penelitian. Kemudian



dianalisa dari data yang ada untuk dijadikan kesimpulan sebagai kesimpulan hukum.

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk lebih terarahnya penulisan ini, maka penulis membagi penulisan ke beberapa bab, sub bab adalah sebagai berikut :

- Bab pertama** : Merupakan bab pendahuluan dalam bab ini dimuat latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.
- Bab kedua** : Merupakan tinjauan umum objek yang akan diteliti berisikan sejarah singkat berdirinya PT. Bank Riau Kepri Syari'ah Cabang Bangkinang, struktur organisasi, visi dan misi, produk-produk yang ditawarkan.
- Bab ketiga** : Perbedaan bank konvensional dan bank syari'ah, produk-produk penghimpunan dana pada perbankan syari'ah, produk-produk penyaluran dana pada perbankan syari'ah, jasa-jasa pada perbankan syari'ah.
- Bab keempat** : Apa saja bentuk produk dan jasa yang ada pada PT. Bank Riau Kepri Syari'ah Cabang Bangkinang, bagaimana minat nasabah dalam menggunakan produk dan jasa pada PT. Bank Riau Kepri Syari'ah Cabang Bangkinang.
- Bab kelima** : Merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran-saran

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Singkat Dan Struktur Organisasi Perusahaan.**

Dalam era kompetisi seperti saat ini, berhenti berinovasi berarti mati. Inovasi menjadi tuntutan bagi industri untuk berkembang dan mandiri. Itulah yang dilakukan Bank RiauKepri. Ditengah persaingan yang ketat dan tuntutan untuk menjadi lembaga mediasi yang optimal, bank ini terus melakukan perubahan dalam berbagai hal mulai dari peningkatan kualitas SDM, pengembangan produk, pembenahan organisasi hingga aplikasi teknologi informasi.

Prestasi yang dicapai oleh Bank RiauKepri saat ini, tidak terlepas dari sejarah panjang bank kebanggaan masyarakat Provinsi Riau Kepri ini setelah mengalami penyesuaian UU, Ketentuan Menteri Keuangan dan Peraturan Daerah.

Bank pembangunan Daerah Riau merupakan kelanjutan kegiatan usaha dari PT. BAPERI (PT. Bank Pembangunan Daerah Riau) yang didirikan pada Tanggal 2 Agustus 1961, dan izin Menteri Keuangan Indonesia Nomor BUM 9-4-45 tanggal 15 Agustus 1961. Namun dalam perjalanannya, PT. BAPERI tidak dapat melaksanakan kegiatan usahanya sebagaimana syarat-syarat yang dikehendaki Undang-Undang Nomor 13 tahun 1962 tersebut.

Selanjutnya dengan surat keputusan Gubernur KDH. TK. I Riau No. 51 / IV / 1966 pada Tanggal 1 April 1966 segala kegiatan PT. BAPERI dinyatakan berakhir, seluruh aktiva dan pasiva PT. BAPERI di likuidasi dan kemudian didirikan Bank Pembangunan Daerah Riau yang baru, disesuaikan dengan Undang-Undang No. 13 tahun 1962 tentang Bank Pembangunan Daerah Riau,

terhitung tanggal 1 april secara resmi kegiatan Bank Pembangunan Daerah Riau dimulai dengan status sebagai bank milik daerah.

Dengan berbagai perubahan dan perkembangan kegiatan Bank sejak tahun 1975 status pendiri Bank Pembangunan Daerah Riau disesuaikan dengan peraturan daerah tingkat I Riau No. 10 tahun 1975 yang kemudian diatur kembali dengan peraturan daerah tingkat I Riau No. 18 tahun 1986 berdasarkan Undang-Undang No. 13 tahun 1992, disamping itu status pendirian Bank Pembangunan Daerah Riau diatur dan disesuaikan dengan Peraturan Daerah No. 14 tahun 1992 JO. Peraturan Daerah berdasarkan Undang-Undang No. 7 tahun 1992 JO. Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan di implementasikan oleh bank. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah.

Peluang tersebut ternyata disambut antusias oleh masyarakat perbankan. Sejumlah bank mulai memberikan pelatihan dalam bidang perbankan syariah bagi para stafnya. Sebagian bank tersebut ingin menjajaki untuk membuka divisi atau cabang syariah dalam institusinya. Sebagian lainnya bahkan berencana mengkonversikan diri sepenuhnya menjadi bank syariah. Begitu juga halnya dengan PT. Bank RiauKepri, dengan banyaknya antusias masyarakat dengan perbankan syariah, maka di bukalah unit layanan syariah.

Sampai saat ini PT. Bank RiauKepri mengalami perkembangan dan telah memiliki 1 cabang utama, 17 kantor cabang pembantu, 2 payment, 6 kantor kas

yang tersebar di seluruh Kabupaten / Kota Madya di Propinsi Riau dan Kepulauan Riau.

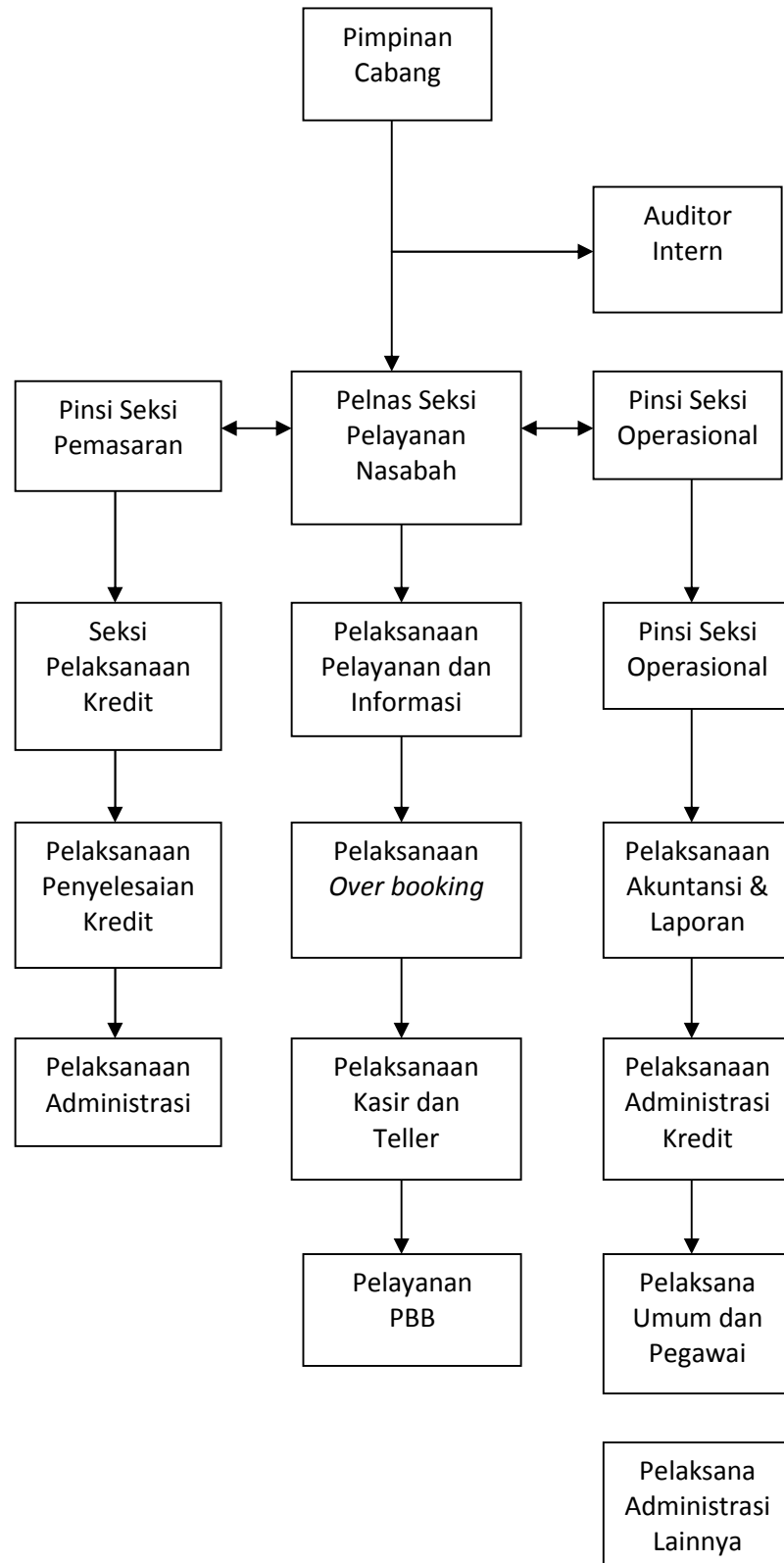
### **Struktur Organisasi Perusahaan**

Dalam suatu perusahaan struktur organisasi mempunyai arti yang sangat penting. Oleh sebab itu perlu adanya struktur organisasi perusahaan yang baik. Adapun struktur organisasi yang baik yaitu dapat memberikan *staffing* yang baik, memberikan *directing* yang baik, sehingga disini akan memudahkan untuk melakukan *controlling* yaitu *controlling* ini digunakan untuk melihat *budgeting* pada suatu perusahaan yang mana *budgeting* ini merupakan suatu *reporting* yang kemudian dilaporkan kepada pimpinan.

Didalam struktur keorganisasian tergambar pembagian tugas secara jelas oleh masing-masing bagian atau orang terlibat didalam suatu organisasi. Dengan adanya struktur organisasi yang baik, maka pembagian suatu tenaga kerja akan mudah untuk dilaksanakan, sehingga semua yang direncanakan akan mudah untuk dilaksanakan, dan akan dicapai tujuan yang diinginkan.

Untuk mengetahui dengan lebih jelas struktur organisasi PT. Bank Riau kepri Cabang Bangkinang dapat dilihat pada gambar I berikut ini :

**Gambar I**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang**



Selanjutnya PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang mempunyai *job description*, dengan rincian sebagai berikut :

1. Pimpinan Cabang

Bertugas menetapkan tujuan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan, menyusun rencana strategi pengembangan usaha sesuai dengan kemampuan dan anggaran yang tersedia atau yang telah direncanakan oleh PT. Bank RiauKepri, mengawasi dan menilai kegiatan kerja staf-staf.

2. Kin (Kontrol Intern)

Mengawasi dan melihat kinerja pimpinan cabang, staf-staf dan karyawan PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang, menegur bila ada salah satu karyawan melakukan kesalahan atau memberikan saran atau kritik yang membangun tanpa ada pengecualian.

3. Pinsi Operasional

Pinsi operasional yaitu kepala bagian yang bertanggung jawab atas operasi sebuah Bank di PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang, bagian operasi ini sama dengan dapur, karena disini semua kegiatan atau transaksi yang terjadi dan juga tempat membuat laporan.

4. Pinsi Pemasaran

Kepala bagian yang menangani masalah kredit sekaligus bertanggung jawab atas kredit yang telah disalurkan kepada nasabah dan dalam penagihan kredit apabila ada penunggakan pembayaran kredit.

#### 5. Pinsi pelnas

Kepala bagian yang bertanggung jawab atas fisik uang dan dalam melayani nasabah PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang.

#### 6. Pelaksana

Pelaksana ini terdiri dari beberapa karyawan yang merupakan bawahan dari pinsi yang mempunyai tugas masing-masing sesuai dengan bagiannya masing-masing, bertanggung jawab ke pinsi. Pelaksana terdiri dari :

##### a. Pelaksana Unit Syari'ah

Yaitu pelaksana yang bertugas menerima permohonan pembiayaan syari'ah dari nasabah sampai mencairkannya.

##### b. Pelaksana *Customer Service*

Yaitu merupakan petugas *front office*, yang bertugas menerima setoran, penarikan dan perintah bayar yang telah sesuai dengan ketentuan berlaku.

##### c. Pelaksan Adminitrasi Kredit

Yaitu bertugas memasukan data-data nasabah yang mengambil kredit atau pembiayaan syariah pada PT. Bank RiauKepri Cabang Bangkinang.

##### d. Pelaksana Kredit Umum

Yaitu pelaksana yang menerima kredit selain kredit aneka guna seperti kredit kerakyatan, komersil dan lain sebagainya dan membuat laporan atas kredit yang disalurkan.

Dalam struktur organisasi antara satu dengan yang lain saling berhubungan, tidak bisa bekerja sendiri-sendiri

## **B. Visi, Misi Dan Filosofi Perusahaan**

### **Visi Perusahaan**

Sebagai perusahaan perbankan yang mampu berkembang dan terkemuka di daerah, memiliki manajemen yang profesional dan mendorong pertumbuhan perekonomian daerah sehingga dapat memperdayakan perekonomian rakyat.

### **Misi Perusahaan**

1. Sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi daerah.
2. Sebagai sumber pendapatan daerah.
3. Sebagai pengelola dana pemerintah daerah.
4. Sebagai bank sehat, elit, dan merakyat.
5. Pembina pengembangan dan pendamping usaha kecil.

### **Filosofi Perusahaan**

Di ilhami oleh latar belakang alam dan Masyarakat Riau yang sangat dekat dengan kehidupan air, ide dasar corporate identity (logo) Bank Riau adalah tiga layar terkembang.

Layar dan (perahunya) adalah simbolisasi adanya aktivitas dan dinamika kehidupan masyarakat. Sehubungan dengan transportasi air, layar terkembang merupakan interpretasi dari :

1. Simbol kedaerahan Riau yang khas.
2. Semangat menjaga keteguhan (dalam keimanan)
3. Terjaganya keutuhan dalam kesatuan identitas.
4. Kesiapan mengarungi perjalanan (menuju satu tujuan yang lebih baik)



Tiga layar terkembang adalah lambang dari filosofi TEGUH, UTUH dan TUMBUH. Identitas bank riau kepri sebagai landasan dalam setiap aktivitasnya dengan arti sebagai berikut :

### **Teguh**

Representasi sesuatu yang kuat, kokoh dan tak mudah goyah. Dengan spirit TEGUH, Bank RiauKepri mewujudkan integritas sebagai bank yang memegang teguh norma-norma keimanan yang berlaku. Konsisten dengan komitmen yang telah disepakati, serta tegas dalam kebijakan (mengarahkan visi & menjalankan misi).

### **Utuh**

Menggambarkan keterpaduan antara beberapa unsur yang menyatu sehingga menjadi UTUH dan solid serta “*compact*” dalam satu sinergi. Sebagai Bank Daerah, Bank RiauKepri terus membina interaksi antar insan Bank Riau kepri dan kemitraan dengan masyarakat/nasabah (stake holder) melalui kerjasama dan layanan terbaik.

### **Tumbuh**

Bank RiauKepri terus TUMBUH, maju, progresif, dinamis. Kredibel dengan kinerja unggul dan performa prima, serta inovatif sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan zaman.

## C. Produk-Produk dan Layanan Bank RiauKepri Cabang Bangkinang

### a. Produk Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana di Bank Syari'ah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip Wadi'ah dan Mudharabah.<sup>1</sup>

#### I. Prinsip Wadi'ah

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah dhamanah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam *wadi'ah amanah* pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu, dalam hal *wadi'ah dhamanah*, pihak yang dititip (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

Karena *wadi'ah* yang diterapkan dalam produk giro perbankan ini juga disifati dengan *yad dhamanah*, implikasi hukumnya sama dengan *qardh*, di mana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang, dan bank bertindak sebagai yang dipinjami.

Ketentuan umum dari produk ini adalah :

- a. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung oleh bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif untuk menarik dana masyarakat tapi tidak boleh diperjanjikan di muka.

---

<sup>1</sup> Ir. Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : analisis fiqih dan keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm 107, cet. 7.

- b. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Khusus bagi pemilik rekening giro, bank dapat memberikan buku cek, bilyet giro dan *debit card*.
- c. Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- d. Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

## II. Prinsip Mudharabah

Dalam mengaplikasikan prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *murabahah* atau *ijarah*. Rukun terpenuhi sempurna (ada mudharib, ada pemilik dana, ada usaha yang akan dibagi hasilnya, ada nisbah, dan ada *ijab kabul*). Prinsip *mudharabah* ini di aplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito berjangka.

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak penyimpan dana, prinsip *mudharabah* terbagi dua yaitu :

### 1. Mudharabah Mutlaqah (URIA)

Dalam *Mudharabah Mutlaqah* (URIA = *Unrestricted Investment Account*), tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apa pun kepada bank, ke bisnis apa dana yang disimpannya itu hendak disalurkan, atau menetapkan penggunaan akad-akad tertentu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukkan bagi nasabah

tertentu. Jadi bank diberikan kebebasan penuh untuk menyalurkan dana URIA ini kebisnis manapun yang diperkirakan menguntungkan.

Dari penerapan *Mudharabah Mutlaqah* ini dikembangkan produk tabungan dan deposito, sehingga terdapat dua jenis penghimpun dana yaitu Tabungan Mudharabah dan Deposito Mudharabah.

Ketentuan umum dalam produk ini adalah :

- a. Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
- b. Untuk Tabungan Mudharabah, bank dapat memberrikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan, serta kartu ATM dan atau alat penarikan lainnya kepada penabung. Untuk Deposito Mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada deposan.
- c. Tabungan Mudharabah dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.
- d. Deposito Mudharabah hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Setelah jatuh tempo, akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru.

## 2. Mudharabah Muqayyadah (RIA)

Mudharbah RIA ini ada dua jenis, yaitu :

a) Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet

Jenis mudharabah ini merupakan simpanan khusus (*Restricted Investment*) di mana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Misalnya disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau disyaratkan digunakan dengan akad tertentu atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut :

- a. Pemilik dana wajib menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank dan wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.
- b. Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
- c. Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana ini dari rekening lainnya.
- d. Untuk deposito mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada deponan.

b) Mudharabah Muqayyadah Of Balance Sheet

Jenis mudharabah ini merupakan penyaluran dana mudharabah langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (*arrnger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana

dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana usaha).

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.
- b. Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
- c. Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak. Sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

#### **b. Produk Penyaluran Dana**

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu :

1. Pembiayaan dengan *prinsip jual beli*
2. Pembiayaan dengan *prinsip sewa*
3. Pembiayaan dengan *prinsip bagi hasil*
4. Pembiayaan dengan *akad pelengkap*

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan sekaligus jasa.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa, yaitu *Ijarah* dan *IMBT*.

Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah *Musyarakah* dan *Mudharabah*. Sedangkan pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip di atas.

#### I. Prinsip Jual-Beli (Ba'i)

Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut :

##### 1. Pembiayaan Murabahah

Murabahah (*al-bai' bi tsaman ajil*) lebih dikenal sebagai murabahah saja, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual-beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).

Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, murabahah selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan, dimana barang diserahkan segera setelah akad.

## 2. Pembiayaan Salam

Salam adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli *ijon*, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.

Dalam praktik perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual ditetapkan oleh bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan. Bank menjualnya secara tunai biasanya disebut Talangan (*bridging financing*). Sementara bank menjualnya secara cicilan, kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli, umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh bank untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.



Ketentuan umum pembiayaan salam adalah sebagai berikut :

- a. Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- b. Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad maka nasabah (*produsen*) harus bertanggung jawab dengan cara antara lain mengembalikan dana yang telah diterimanya atau mengganti barang yang sesuai dengan pesanan.
- c. Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan (*inventory*), maka dimungkinkan bagi bank untuk melakukan akad salam pada pihak ketiga (kedua), seperti Bulog, pedagang pasar induk dan mekanisme ini biasanya disebut *salam paralel*.

### 3. Pembiayaan istishna'

Produk istishna' menyerupai produk salam, tapi dalam istishna' pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Skim istishna' dalam Bank Syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

Ketentuan umum pembiayaan istishna' adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlahnya. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad istishna' dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditanda tangani, seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

## II. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan pemindahan kepemilikan (hak milik). Pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objeknya transaksinya barang, pada ijarah objek transaksinya barang maupun jasa. Pada Perbankan Syariah dikenal dengan *Ijarah Muntahhiyah Bittamlik* yaitu sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan diakhir kontrak.

Dalam *ijarah muntahhiyah bittamlik* pemindahan hak milik barang terjadi dengan salah satu dari dua cara berikut ini :

1. Pihak yang menyewakan berjanji akan menjual barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.
2. Pihak yang menyewakan berjanji akan menghibahkan barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.

Manfaat dan resiko yang harus diantisipasi oleh bank adalah :<sup>2</sup>

- a. Default yaitu nasabah tidak membayar cicilan dengan sengaja.
- b. Rusak, aset ijarah rusak sehingga menyebabkan biaya pemeliharaan bertambah, terutama bila disebutkan dalam kontrak bahwa pemeliharaan harus dilakukan oleh bank.
- c. Berhenti, nasabah berhenti di tengah kontrak dan tidak mau membeli aset tersebut. Akibatnya bank harus menghitung kembali keuntungan dan mengembalikan sebagian kepada nasabah.

---

<sup>2</sup>Syafi'I Antonio, Muhammad, Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik, (Jakarta : Gema Insani, 2001), hlm 117, cet. 1

### III. Prinsip bagi hasil (syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang harus didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut ;

#### 1. Pembiayaan musyarakah

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah musyarakah ( syirkah atau syarikah). Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berrwujud maupun tidak berwujud.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerja sama dapat berupa dana, barang perdagangan (trading asset), kewiraswastaan (entrepreneurship), kepandaian (skill), kepemilikan (property), peralatan (equipment) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merakum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel.

Ketentuan umum pembiayaan musyarakah adalah sebagai berrkut :

- a. Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek. Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dan tidak boleh melakukan tindakan seperti :

1. Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi.
2. Menjalankan proyek musyarakah dengan pihak lain tanpa izin pemilik modal lainnya.

3. Member pinjaman kepada pihak lain.
4. Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
5. Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerja sama apabila :
  - Menarik diri dari perserikatan
  - Meninggal dunia
  - Menjaditidak cakap hukum
- b. Biaya yang ditimbulkan dalam pelaksanaan proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama. Keuntungan dibagi sesuai porsi kesepakatan sedangkan kerugian dibagi sesuai dengan porsi kontribusi modal.
- c. Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad. Setelah proyek selesai nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank.

## 2. Pembiayaan Mudharabah

*Mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.

Transaksi ini tidak mensyaratkan adanya wakil *shahib al-maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian.

Sedangkan sebagai wakil shahib al-maal dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal. Perbedaan yang esensial dari *musyarakah* dan *mudharabah* terletak pada besarnya kontribusi atas manajemen dan keuangan atau salah satu di antaranya. Dalam *mudharabah*, modal hanya berasal dari satu pihak, sedangkan dalam *musyarakah* modal berasal dari dua pihak atau lebih.

Musyarakah dan mudharabah dalam literatur fiqih berbentuk perjanjian kepercayaan (*uqud al-amanah*) yang menuntut tingkat kejujuran yang tinggi dan menjunjung keadilan. Karenanya masing-masing pihak harus menjaga kejujuran untuk kepentingan bersama dan setiap usaha dari masing-masing pihak untuk melakukan kecurangan dan ketidakadilan pembagian pendapatan betul-betul akan merusak ajaran Islam.

Ketentuan umum skema pembiayaan *mudharabah* adalah sebagai berikut :

- a. Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dan dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- b. Hasil dari pengelola modal pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan cara :
  - Perhitungan dari pendapatan proyek (*revenue sharing*)
  - Perhitungan dari keuntungan proyek (*profit sharing*)
- c. Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh

kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana ditanggung oleh nasabah.

- d. Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan atau usaha nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, maka ia dapat dikenakan sanksi administrasi.

### **c. Layanan**

#### **1. Tabungan**

- b. Tabungan Sinar
- c. Tabungan Simpeda
- d. iB Dhuha Tabungan Haji dan Umrah

#### **2. Deposito Berjangka**

- a. Deposito Jangka 1 bulan
- b. Deposito Jangka 3 bulan
- c. Deposito Jangka 6 bulan
- d. Deposito Jangka 12 bulan
- e. Deposito Jangka 24 bulan

#### **3. Giro**

#### **4. Kredit**

- a. Karya Prima
- b. Kredit Bima Prima
- c. Kredit Niaga Prima

- d. Kredit Kendaraan Bermotor Pangan
- e. Kredit Aneka Guna
- f. Kredit Pemilik Rumah
- g. Kredit Ketanahan
- h. Kredit LKM (Lembaga Keuangan Mikro)

## **BAB III**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Minat**

Minat adalah kecendrungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan. Menurut Muhibbin Syah minat adalah kecendrungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.<sup>1</sup>

Menurut Syaiful Bahri Djamarah,<sup>2</sup> minat adalah kecendrungan yang menetapkan untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas seseorang yang berminat terhadap sesuatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang dengan kata lain minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.<sup>3</sup>

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa minat adalah kecendrungan yang tetap atau berlebihan terhadap suatu aktivitas kegiatan. dan dapat juga dikatakan minat pada dasarnya adalah penerimaan akan sesuatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri semakin kuat atau dekat hubungan tersebut maka semakin besarlah minatnya.

Seseorang yang berminat atau tidak hanya diekspresikan melalui pernyataan yang menunjukkan bahwa seseorang itu lebih menyukai sesuatu kegiatan terhadap lainnya, akan tetapi dapat juga mengimplementasikan melalui partisipasi aktif dalam sesuatu yang disukai.

---

<sup>1</sup> Tohirin, *Psikologi Belajar Pendidikan Agama Islam*, (Pekanbaru: Fakultas Tarbiyah, 2001), hlm.102.

<sup>2</sup> Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), hlm.152.

<sup>3</sup> Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.15.



Minat dan kebiasaan adalah dua pengertian yang berbeda tetapi berkaitan. Minat adalah perpaduan keinginan dan kemauan yang dapat berkembang jika ada motivasi, seseorang tentunya mempunyai minat (keinginan dan kemauan) untuk menggunakan produk dan jasa perbankan syari'ah misalnya, akan tetapi karena rendahnya minat nasabah menggunakan produk dan jasa perbankan syari'ah maka Perbankan Syari'ah tidak akan maju seperti Perbankan Konvensional.<sup>4</sup>

Minat merupakan hal yang penting bagi tiap manusia, manusia selalu memiliki keinginan itu juga ingin tercapai mesti dilandasi oleh niat dan usaha yang tulus. Minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu, atau perhatian atau keinginan.

Memiliki keinginan yang baik bukan merupakan hal yang buruk dalam lisan karena baik buruknya suatu pekerjaan itu dilihat dari segi niatnya. Jika niatnya baik akan memperoleh hasil yang baik, jika niatnya buruk akan buruk pula hasilnya.

## **B. Perbedaan Bank Konvensional Dengan Bank Syari'ah**

Dalam beberapa hal, Bank Konvensional dan Bank Syari'ah memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan seperti KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan, dan sebagainya. Akan tetapi, terdapat banyak perbedaan mendasar diantara keduanya. Perbedaan

---

<sup>4</sup> Tampubolon, *Mengembangkan Minat Dan Kebiasaan Membaca Pada Anak*, (Bandung: Angkasa Bandung, tth), cet, ke. 10, hlm. 41.

itu menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.<sup>5</sup>

### 1. Akad dan Aspek Legalitas

Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki kensekuensi duniawa dan ukhrawi yang berdasarkan hukum Islam. Seringkali nasabah berani melanggar kesepakatan / perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu hanya berdasarkan hukum positif belaka, tapi tidak demikian bila perjanjian tersebut memiliki pertanggungjawaban hingga *yaumul qiyamah*.

### 2. Lembaga Penyelesaian Sengketa

Berbeda dengan perbankan konvensional, jika pada perbankan syari'ah terdapat perbedaan atau perselisihan antara bank dan nasabahnya, kedua belah pihak tidak menyelesaikan di pengadilan negeri, tetapi menyelesaikan sesuai tata cara hukum materi syari'ah.

Lembaga yang mengatur hukum materi dan atau berdasarkan prinsip syariah di Indonesia dikenal dengan nama Badan Arbitrase Muamalah Indonesia atau BAMUI yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan Majelis Ulama Indonesia.

### 3. Struktur Organisasi

Bank Syari'ah dapat memiliki struktur yang sama dengan Bank Konvensional,, misalnya dalam hal Komisaris dan Direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antara Bank Syari'ah dan Bank Konvensional adalah

---

<sup>5</sup> Syafi'I Antonio, Muhammad, Bank Syariah: *Dari Teori ke Praktik* cet. 1 jakarta: gema insane, 2001, hlm 29

keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syari'ah.

Dewan Pengawas Syari'ah biasanya diletakkan pada posisi setingkat dengan Dewan Komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk menjamin efektifitas dari setiap opini yang diberikan oleh Dewan Pengawas Syari'ah. Biasanya penetapan Dewan Pengawas Syari'ah dilakukan oleh Rapat Umum Pemegang Saham, dan setelah itu mendapat rekomendasi dari Dewan Syari'ah Nasional.

Peran utama para ulama dalam Dewan Pengawas Syari'ah adalah mengawasi jalannya operasional bank sehari-hari agar selalu sesuai dengan ketentuan syari'ah. Karena transaksi-transaksi yang berlaku dalam Bank Syari'ah sangat khusus jika dibandingkan dengan Bank Konvensional.

Selain itu Dewan Pengawas Syari'ah harus membuat pernyataan secara berkala bahwa Bank yang diawasinya telah berjalan sesuai dengan ketentuan Syari'ah. Pernyataan ini dimuat dalam Laporan Tahunan(Annual Report) Bank bersangkutan.

Tugas lain Dewan Pengawas Syari'ah adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari bank yang diawasinya.

Fungsi utama Dewan Syari'ah Nasional adalah mengawasi produk-produk lembaga keuangan syari'ah agar sesuai dengan Syari'ah Islam. Dewan ini bukan hanya mengawasi Bank Syari'ah saja, tetapi juga lembaga lain seperti asuransi, reksadana, modal ventura dan sebagainya.

Fungsi lain dari Dewan Syari'ah Nasional adalah meneliti dan memberikan fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga

keuangan syari'ah. Produk baru tersebut harus diajukan oleh manajemen setelah direkomendasikan oleh Dewan Pengawas Syari'ah pada lembaga yang bersangkutan.

Dewan syariah nasional dapat memberi teguran kepada lembaga keuangan syari'ah jika lembaga yang bersangkutan menyimpang dari garis panduan yang telah ditetapkan. Hal ini dilakukan jika dewan syariah nasional telah menerima laporan dari dewan pengawas syari'ah pada lembaga yang bersangkutan mengenai hal tersebut.

Jika lembaga keuangan syari'ah tersebut tidak mengindahkan teguran yang diberikan, Dewan Syari'ah Nasional dapat mengusulkan kepada otoritas yang berwenang, seperti Bank Indonesia dan Departemen Keuangan, untuk memberikan sanksi agar perusahaan tersebut tidak mengembangkan lebih jauh tindakan-tindakannya yang tidak sesuai dengan syari'ah.

#### 4. Bisnis dan Usaha Yang Dibiayai

Dalam Bank Syari'ah, bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syari'ah. Karena itu, bank syariah tidak akan mungkin membiayai usaha yang terkandung di dalamnya hal-hal yang haramkan. Dalam Perbankan Syari'ah suatu pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa hal pokok, diantaranya sebagai berikut :

1. Apakah objek pembiayaan halal atau haram?
2. Apakah proyek menimbulkan kemudharatan untuk masyarakat?
3. Apakah proyek berkaitan dengan perbuatan mesum atau asusila?
4. Apakah proyek berkaitan dengan perjudian?

## 5. Lingkungan Kerja dan *Corporate Culture*

Sebuah Bank Syari'ah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan syariah. Dalam hal etika misalnya, sifat *amanah* dan *shiddiq*, harus melandasi setiap karyawan sehingga tercermin integritas eksekutif muslim yang baik. Disamping itu, karyawan Bank Syari'ah harus *skillful* dan professional(*fathanah*), dan mampu melakukan tugas secara *team-work* di mana informasi merata di seluruh fungsional organisasi.

## 6. Perbandingan Antara Bank Syari'ah dan Bank Konvensional

Perbandingan antara Bank Syari'ah dan Bank Konvensional dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

BANK SYARIAH	BANK KONVENSIONAL
1. Melakukan investasi-investasi yang halal saja.	Investasi yang haram dan halal
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa.	Memakai perangkat bunga.
3. Profit dan oriented.	Profit oriented.
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan.	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk debitur-debitur.
5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.	Tidak terdapat dewan sejenis.

### C. Jasa-jasa Pada Bank Syariah

Selain menjalankan fungsinya sebagai intermediaries (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (defecit unit) dengan pihak yang berkelebihan dana (surplus unit), bank syariah dapat pula melakukan berrbagai pelayanan jasa perrbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa :

- a. Sharf (jual beli valuta asing) adalah merupakan akad jual beli suatu valuta asing dengan valuta lain.
- b. Qard adalah merupakan akad pinjaman dari bank(muqridh) kepada pihak tertentu(muqtaridh) untuk tujuan sossial yang wajib dikembalikan dengan yang sama sesuai pinjaman.
- c. Hiwalah adalah merrupakan akad perpindahan piutang nasabah(muhil) kepada bank(muhal 'alaih) dari nasabah lain(muhal). *Muhal* minta *muhal 'alaih* untuk membayarkan terlebih dahulu piutang yang timbul dari jual beli. Pada saat piutang jatuh tempo *muhal* akan membayar *ke muhal 'alaih*. Muhal 'alaih akan memperoleh imbalan sebagai jasa pemindahan.
- d. Kafalah adalah merupakan akad pemberian jaminan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain dimana pemberi jaminan bertanggung jawab atas pembayar kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Bentuk-bentuk Produk dan Jasa Pada PT. Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang.**

Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang memiliki berbagai jenis produk syariah seperti tabungan sinar syariah, tabungan dhuha, deposito syariah, pembiayaan (pinjaman), valuta asing (sharf), dan rahan (gadai). Di setiap PT. Bank RiauKepri terdapat 1 (satu) unit layanan syariah yang melayani transaksi syariah<sup>1</sup>. Adapun produk-produk yang dijalankan oleh unit layanan syariah adalah Tabungan Sinar, Tabungan Dhuha dan Deposito Syariah.

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Adapun pengertian tabungan menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

- a. Tabungan Sinar Syariah merupakan tabungan yang menggunakan sistem bagi hasil, yaitu 45% untuk nasabah dan 55% untuk keuntungan bank.
- b. Tabungan Dhuha.

Tabungan dhuha syariah terbagi 2 (dua) yaitu :

1. Tabungan Dhuha Wadiah (Regular)

---

<sup>1</sup>Maria Ulfa, Karyawan PT. Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang, wawancara, bangkinang. (26 September 2011).

Tabungan Dhuha Wadiah adalah tabungan haji yang bersifat titipan atau tidak mendapatkan bagi hasil. Tabungan Dhuha Wadiah tidak bisa ditarik, tapi jika nasabah membutuhkan uangnya maka nasabah tersebut harus menutup tabungan tersebut. Waktu keberangkatan ditentukan oleh Departemen Agama.

## 2. Tabungan Dhuha Mudharabah (Terencana)

Tabungan Dhuha Mudharabah adalah jenis tabungan dhuha yang mendapat bagi hasil sebesar 30%. Tabungan Dhuha Mudharabah tidak bisa ditarik, tapi jika nasabah membutuhkan uangnya maka nasabah tersebut harus menutup tabungan tersebut. Sementara untuk keberangkatan ditentukan oleh nasabah itu sendiri.

## 3. Deposito Syariah

Jenis simpanan berjangka yang menggunakan sistem bagi hasil dan bisa dicairkan setelah waktu yang ditentukan.

Sementara untuk jasa syariah bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang hanya berupa sharf (valuta asing) dan pembiayaan iB Aneka Guna.

## **B. Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk dan Jasa Pada PT. Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang.**

Berdasarkan pengumpulan data melalui angket yang telah dilakukan untuk mengetahui minat nasabah dalam menggunakan produk dan jasa pada PT. Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang, diperoleh hasil sebagai berikut :

Untuk mengetahui sumber informasi nasabah tentang minat nasabah dalam menggunakan produk dan jasa pada PT. Bank RiauKepri Syariah Cabang



Bangkinang bisa dilihat pada tabel di bawah ini. Penulis menggunakan symbol “F”, untuk frekuensi dan “P” untuk persentase.

**TABEL 1**  
**Sumber informasi nasabah**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
A	Media massa	20	20%
B	Spanduk	5	5%
C	Bank syariah	10	10%
D	Dari teman	65	65%
	<b>JUMLAH</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas diperoleh data tentang informasi nasabah mengenal perbankan syariah yaitu masyarakat banyak memilih alternatif jawaban Media Massa sebanyak 20 orang atau 20%, Spanduk sebanyak 5 orang atau 5%, Bank Syariah sebanyak 10 orang atau 10% dan Dari Teman sebanyak 65 orang atau 65%. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa mayoritas nasabah mendapatkan informasi tentang Bank Syari’ah adalah dari teman. Untuk itu diharapkan kepada pihak bank lebih gencar melakukan sosialisasi kepada masyarakat atau nasabah untuk menggunakan produk dan jasa perbankan syariah.

Untuk mengetahui sudah berapa lama responden menjadi nasabah Bank Syari’ah. Dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**TABEL 2**  
**Lama nasabah bergabung pada Bank Syari'ah**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
A	>1 tahun	25	25%
B	>2-3 tahun	60	60%
C	>3-4 tahun	15	15%
D	>5 tahun	0	0%
	<b>JUMLAH</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui data tentang berapa lama nasabah bergabung Bank Syari'ah. Dari jaringan angket diperoleh pendapat responden yakni 25 orang atau 25% menabung lebih dari 1(satu) tahun, 60 orang atau 60% menabung lebih dari 2(dua) tahun, 15 orang atau 15% menabung lebih dari 3(tiga) tahun, dan 0 orang atau 0 % menjawab tidak ada. Jadi dapat disimpulkan bahwa 60 orang atau 60% jawaban terbanyak adalah B, karena nasabah yang menabung di bank konvensional beralih menabung ke bank syariah yang tidak menggunakan sistem bunga.

**TABEL 3**

**Produk dan jasa syariah sudah sesuai dengan keinginan anda**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
<b>A</b>	Sudah	25	<b>25%</b>
<b>B</b>	Belum	75	<b>75%</b>
	Jumlah	100	<b>100%</b>

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui pendapat responden bahwa 25 orang atau 25% produk dan jasa syariah sudah sesuai dengan keinginan mereka, sementara 75 orang atau 75% mengatakan belum sesuai dengan keinginan nasabah. Hal ini disebabkan karena nasabah sudah terbiasa menggunakan produk dan jasa bank konvensional, yang sangat mudah prosedurnya dibandingkan bank syaria'ah, serta kurangnya informasi atau kurang gencar melakukan promosi.

**TABEL 4**

**Pihak bank tempat anda menabung pernah memberi tahu bahwa ada layanan syariah.**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
<b>A</b>	Pernah	52	52%
<b>B</b>	Tidak pernah	19	19%
<b>C</b>	Tidak pernah sama sekali	29	29%

	Jumlah	100	100%
--	--------	-----	------

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui pendapat responden bahwa 52 orang atau 52% pernah pihak bank memberi tahu bahwa ada layanan syariah di bank tempat mereka menabung, 19 orang atau 19% menjawab tidak pernah, dan 29 orang atau 29% menjawab belum pernah sama sekali. Jadi dapat diketahui bahwa layanan di Bank sangat memuaskan sehingga nasabah tidak repot-repot untuk menyimpan uang mereka di Bank.

**TABEL 5**

**Apa jenis produk perbankan syariah yang sudah ketahui nasabah**

Option	Alternative jawaban	F	P
A	Tabungan	45	45%
B	Giro	30	30%
C	Dan lain-lain	25	25%
	Jumlah	100	100%

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa 45 orang atau 45% mereka mengenal produk perbankan syariah yaitu Tabungan, dan 30 orang atau 30% mengenal produk perbankan syariah Giro serta 25 orang atau 25% menjawab Dan lain-lain. Berdasarkan tabel tersebut ternyata nasabah lebih banyak mengetahui bahwa produk bank syaria'ah tentang tabungan saja, sedangkan yang

lainnya masih kurang. Dalam hal ini bank syari'ah hendaknya lebih giat mempromosikan produk-produk yang lainnya, misalnya melalui media elektronik

**TABEL 6**  
**Jawaban responden tentang penggunaan produk dan jasa pada bank syari'ah**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
A	Sering sekali	10	10%
B	Sering	15	15%
C	Jarang	20	20%
D	Tidak pernah sama sekali	55	55%
	Jumlah	100	100%

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas bahwa 10 orang atau 10% sering sekali menggunakan jasa perbankan syariah, 15 orang atau 15% menjawab sering, 20 orang atau 20% jarang menggunakan jasa perbankan syariah, 55 orang atau 55% tidak pernah sama sekali menggunakan produk dan jasa pada bank syari'ah. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas nasabah yaitu sebesar 55% tidak pernah sama sekali menggunakan produk dan jasa perbankan syari'ah. Hal ini dikarenakan bank syari'ah kurang giat dalam mempromosikan tentang produk dan jasa yang ada pada bank syari'ah. Sehingga nasabah atau masyarakat lebih memilih menggunakan produk dan jasa bank konvensional.

**TABEL 7****Jasa perbankan syariah yang di gunakan nasabah**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
A	Transfer uang	25	25%
B	Sewa menyewa	0	0%
C	Jual beli valuta asing	40	40%
D	Belum menggunakan	35	35%
	Jumlah	100	100%

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel di atas bahwa 25 orang atau 25% menggunakan jasa Transfer Uang, 40 orang menggunakan jasa Jual Beli Valuta Asing, dan 35 orang atau 35% belum menggunakan jasa perbankan syariah. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa masih kurangnya minat nasabah dalam menggunakan jasa perbankan syari'ah. Hal ini membuktikan kurangnya minat nasabah menggunakan jasa bank syari'ah, karena nasabah telah biasa menggunakan jasa bank konvensional.

**TABEL 8****Pemahaman nasabah dengan istilah-istilah dalam perbankan syariah**

<b>Option</b>	<b>Alternatif jawaban</b>	<b>F</b>	<b>P</b>
---------------	---------------------------	----------	----------

A	Faham	15	15%
B	Kurang faham	25	25%
C	Tidak faham	40	40%
D	Tidak tahu sama sekali	20	20%
	JUMLAH	100	100%

*Sumber : Olahan Data Primer*

Berdasarkan tabel 8 di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa dari 100 orang responden, pemahaman nasabah atau masyarakat Bangkinang terhadap istilah-istilah perbankan syariah masih sedikit yaitu 40 orang atau 40% mengatakan tidak faham, 25 orang atau 25% kurang faham, 20 orang atau 20% tidak tahu sama sekali dan 15 orang atau 15% mengatakan faham. Inilah pekerjaan rumah yang harus diselesaikan oleh bank syari'ah, supaya nasabah lebih faham dengan istilah-istilah perbankan syari'ah dengan tujuan supaya nasabah lebih cenderung menggunakan produk dan jasa Bank Syari'ah.





## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pemaparan dan analisa yang telah dilakukan terhadap data-data diperoleh di lapangan, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Bentuk-bentuk produk dan jasa pada Bank Riuakepri adalah Tabungan Sinar Syari'ah, Tabungan Dhuha, Deposito Syari'ah, Pembiayaan iB Aneka Guna, Valuta Asing (sharf) dan Rahan (Gadai). Akan tetapi nasabah lebih banyak menggunakan produk tabungan sinar syari'ah dan tabungan dhuha Hal ini dibuktikan dengan table 5, 45 orang atau 45% yang menggunakan produk tabungan.
2. Minat nasabah PT. Bank RiauKepri Syariah Cabang Bangkinang dalam menggunakan produk dan jasa perbankan syariah masih kurang, dikarenakan masyarakat sudah terbiasa dengan sistem perbankan konvensional.

Masyarakat lebih cenderung menggunakan produk-produk yang ditawarkan oleh perbankan konvensional dibanding perbankan syariah karena mereka menganggap lebih tahu bagaimana prosedur perbankan konvensional yang jelas-jelas selama ini lebih banyak mengandung mudarat daripada manfaat bagi kehidupan masyarakat baik itu di dunia maupun di akhirat kelak. Hal ini bisa lihat pada tabel 6, masih kurang minat nasabah menggunakan produk dan jasa pada bank syari'ah.

## **B. Saran**

Perkembangan Perbankan Syariah yang begitu pesat pada saat sekarang ini, hendaknya kita sebagai umat Islam lebih menggunakan perbankan yang berbasis syariah dalam hal bertransaksi dari Perbankan Konvensional yang banyak mengandung mudarat serta ketidakjelasan dalam sistem operasionalnya.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada Bank Syari'ah, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Kepada pihak perbankan syari'ah hendaknya meningkatkan promosi kepada masyarakat agar pemahaman terhadap perbankan syari'ah meningkat, dan akhirnya menggunakan produk dan jasa perbankan syari'ah.
2. Untuk masyarakat hendaknya meningkatkan kesadaran agar menggunakan produk dan jasa perbankan syari'ah yang ada di bank syari'ah, sehingga aktivitas masyarakat terbebas dari unsure riba.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta : PT internasa, 2002, Cetakan ke 2
- Ghozali, Serba Serbi Kredit Syariah. Jakarta : PT. Elex Media komputindo, 2005.
- Karim Adiwarman, Bank Islam, *Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada 2010, Cetakkan ke 7
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam Analisis Piqih dan Keuangan* , Jakarta: The Internasional institute of Islamic Though, 2002, Cetakkan.ke 1
- Kasmir. *Bank dan lembaga keuangan lainny*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Muhammad Sholikhul Hadi. *Pegadaian Syariah*. Yogyakarta: Salemba Diniyah. 2002 Cetakan pertama
- Muhammad. *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2009.
- Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 15.
- Syafi'I Antonio, Muhammad, Bank Syariah: *Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani 2001, cetekkan ke 1
- Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), hlm. 152.
- Tampubulon, *Mengembangkan Minat Dan Kebiasaan Membaca Pada Anak*, (Bandung Angkasa, tth), cet. ke. 10, hlm. 41.
- Tohirin, *Psikologi Belajar Pendidikan Agama Islam*, (Pekanbaru: Fakultas Tarbiyah, 2001), hlm. 102.
- Wijaya Faried. *Lembaga-lembaga keuangan dan bank*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta. 1991